

JANOME BREAKTHROUGH 2018

中期経営計画

2016年度～2018年度

蛇の目マシン工業株式会社

2016年5月

復配・継続的な配当への道筋作り

2. 製造コスト、販売・管理
コストの削減による
収益基盤の再強化

3. 価格競争の更なる激化を
見据え、将来に向けた
生産体制の再構築

1. 成長が期待できる事業・
市場への経営資源の
重点注力

4. 開発のスピードアップ
による顧客・市場ニーズ
への迅速な対応

高収益体質の確立

家庭用機器事業

- 北米・欧州マーケティング委員会設立
- JDB設立・JMEXを中米統括事務所へ
- 国内営業本部を地域割りへ組織変更



産業機器事業

- JIE-台湾設立・中国深圳事務所設立
- ダイカスト国内関係会社2社の合併



生産部門

- 海外生産統括部門を台湾に設置
- 生産移管・生産性向上

研究開発部門

- モジュール化・プラットフォーム化推進
- 品質向上・開発期間短縮

管理部門

- 有利子負債の圧縮

13/3期比で 主要指標の大幅改善

(百万円)

	13/3期	16/3期 (最終年度)		
	実績	計画	実績	13/3期比
売上高	38,652	45,000	42,661	増加
営業利益	1,727	4,500	2,466	増加
営業利益率	4.5%	10.0%	5.8%	上昇
有利子負債	18,362	16,000	13,983	減少
ROA(総資産経常利益率)	0.9%	7.9%	5.0%	上昇
ROE(自己資本純利益率)	0.6%	9.0%	7.4%	上昇

連結決算上の累積損失一掃

単体決算上の繰越欠損金解消・復配にも目途が立つ

変革に取り組み、現状を打破する



BREAKTHROUGH



中期目標

家庭用ミシン業界をけん引する
リーディングカンパニーとなる

家庭用ミシンと産業機器の二本柱に加え、
新たな商材またはサービスの創出へ
積極的に取り組む

次の100年を生き続けるために、
顧客価値提供の対価である収益を上げ続ける

基本方針

- モノとヒト・コト(組織、仕組み、教育等による経験や体験)への投資
- 幅広いパートナーとの協力・提携・同盟
- 成長実現のための現状否定を厭わない

①企業価値向上

全てのステークホルダーの利益の最大化

②改革

社員全員による業務効率化

⇒意識・組織構造の改革

③選択と集中

経営資源の
重点投入

- ①海外マシン販売
- ②産業機器製造販売
- ③国内外事業活性化の為の新規事業

④更なる製造コスト削減 による価格競争力強化

新たな手法による製品開発への取り組み

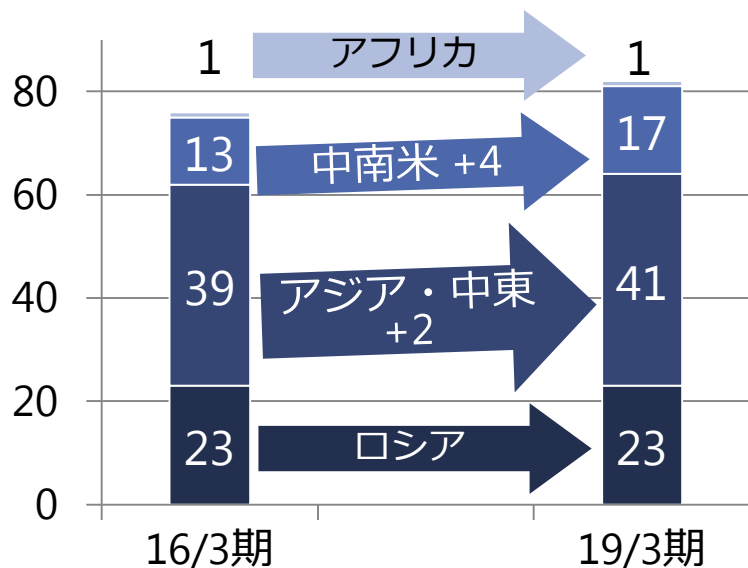
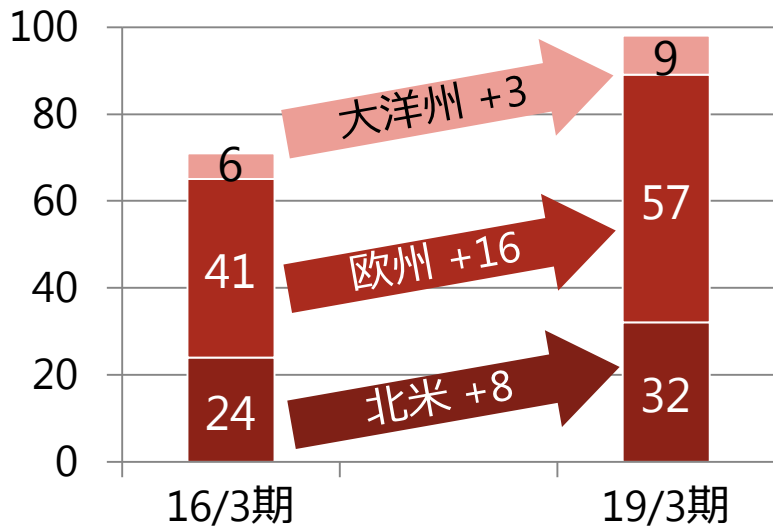
余剰設備・空間の有効活用

⑤市場の潜在需要を 先取りした製品開発

顕在需要・潜在需要を汲む製品開発

戦略概要【家庭用機器事業(海外部門)】

ミシン目標販売台数(単位：万台)



全体施策

- 個々の市場特性に合わせた施策
⇒年間180万台販売
- ジャノメ・エルナ 両ブランドの価値向上

先進国市場

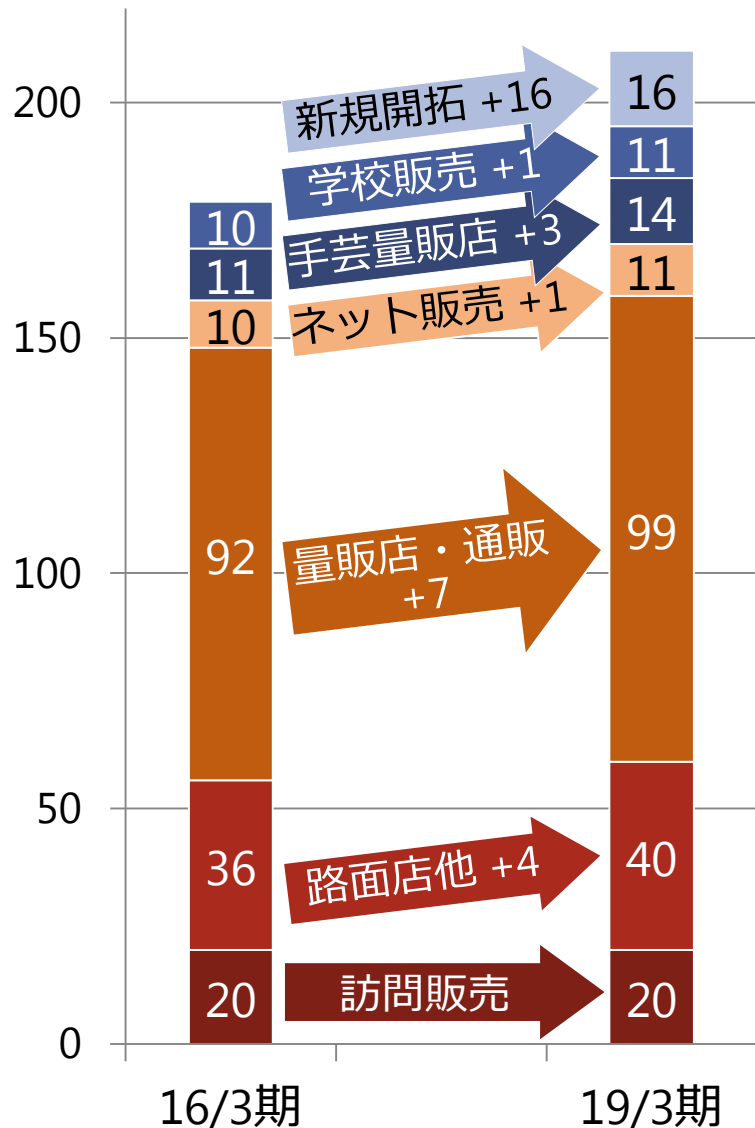
- 北米・欧州…最重要市場として
販売網の再整備
- 代理店市場…サービス向上で市場開拓
農耕型ビジネスモデル
- 量販店市場…薄利多売で商売を獲得
狩猟型ビジネスモデル

新興国市場

- 現地代理店への営業支援・提案営業
⇒関係強化
- 中南米市場の拠点活用

戦略概要【家庭用機器事業(国内部門)】

マシン目標販売台数(単位：千台)



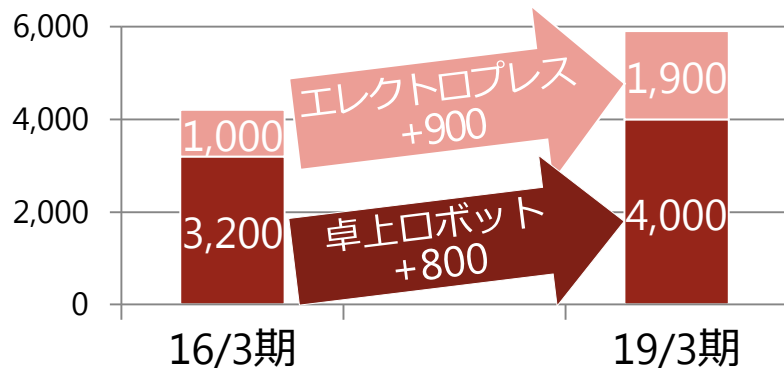
シェアNo.1と国内市場規模の拡大

- ミシンに触れる機会の提供
⇒市場の掘り起こし
- 販売チャネル毎の商品戦略による差別化
- ボリュームゾーンを意識した商品への注力
- 販売態勢の整備・エリアマーケティング推進
- 需要創出を目指す
パイロットショップ(ボビナージュ)・
ショールーム(ソーイングパーク)運営
↓
既存業態の多店舗展開や
新店舗展開などへの活用
- 自社ウェブサイトを活用した商品・サービス
⇒顧客満足度の向上

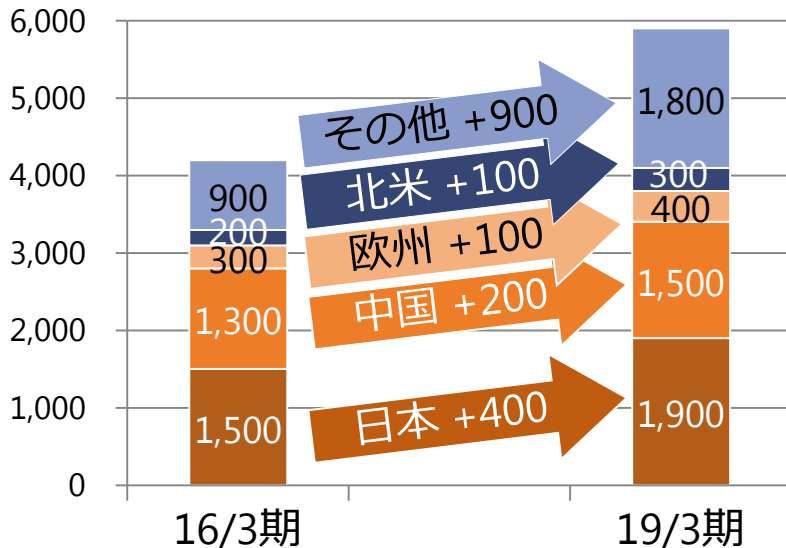
戦略概要【産業機器事業】

卓上ロボット・エレクトロプレス 目標販売台数(単位：台)

【製品別台数】



【地域別台数】



全体施策

- 第二の事業の柱としての地位確立
⇒10年以内に年間売上100億円へ

ロボット・エレクトロプレス部門

- 使い易さを追求した新製品・用途開発
⇒新規顧客開拓と市場拡大
⇒業界トップの地位を維持・強化
- 主要な拠点の人員拡充やスキルアップ
⇒販売・サービス網の充実

ダイカスト部門

- 二工場(山梨・兵庫)を活かした
営業エリア拡大
- ダイカスト製品・石膏鑄造製品の
社内加工比率増

戦略概要【生産部門】

永遠の課題、コストダウンへの取り組み

- 廉価品市場…消費者が納得する品質と価格での製品提供が必要
⇒ 大幅な原価削減による新製品開発
- 機種統廃合と生産工場見直し
⇒ 生産・販売効率アップ、製造・管理費用や在庫の削減

東京工場

- 生産管理システム刷新
⇒ 業務効率化
産業機器製品短納期化
部品在庫圧縮

ジャノメタイランド

- モーター生産撤退検討
- 設備廃棄などによる
余剰スペースを
倉庫として有効活用

塗装アームベッド
ミシンの生産集約

ジャノメ台湾

- 粉体塗装ラインの
稼働率上昇
- 塗装費用の削減
- 塗装品質の向上

戦略概要【研究開発部門】

市場のあらゆる需要を捉えた製品開発

- 製品企画室・各営業本部との綿密な連携
…市場の顕在需要と潜在需要を的確に捉え、製品開発へ応用
- 廉価品市場に特化した、新たな製造手法の開発によるコスト削減
- ①取扱いの容易さ ②耐久性 ③顧客対応性 ④サービスを
一層強化した産業機器製品・用途開発

開発スピードアップと品質の可視化

- プラットホーム化の更なる推進…開発スピード・設計品質の向上、品質の可視化
- 開発業務の各工場への振り分け

製品別組織
(～14/3期)



機能別組織 (14/3期～)

- 社内ルールや
開発マニュアル整備
- 知見の共有



製品別組織 (17/3期～)

- 更なる開発速度向上
- 人材育成による
組織の質向上

戦略概要【全部門】

企業価値向上

- 企業統治(コーポレートガバナンス)強化
- 積極的な経費抑制・削減
- 復配実現後…配当継続
より強い財務体質の構築・内部留保積み上げ

【復配実現後】

単体ベース配当性向
40%



連結ベース総還元性向
30%へ

業務効率化と意識改革

- 現状維持バイアスの打破・非効率な業務や会議の削減 ⇒ 業務効率化
- 社内外に高付加価値な情報を提供 ⇒ 企業価値向上

環境活動とCSR活動強化

- ISO14001運用、環境報告書の毎年発行 ⇒ CSR報告書・統合報告書へ

数値計画

(百万円)

	16/3期	19/3期(最終年度)
	実績	
売上高	42,661	50,000
営業利益	2,466	3,500
営業利益率	5.8%	7.0%
有利子負債	13,983	12,000
ROA(総資産経常利益率)	5.0%	6.0%
ROE(自己資本純利益率)	7.4%	8.5%

本資料で記述されている計画・予測等は、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいて
おりますが、潜在的なリスクや不確実性を含んでおります。
そのため、今後、市場や為替レートの変動などを含む様々な要因により、実際の業績は記述されている
将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。